
PENINGKATAN KAPASITAS PENJUALAN di MASDEWA JEWELLER DENGAN STRATEGI PEMASARAN MELALUI MEDIA PLATFROM WOOCOMMERCE, INSTAGRAM dan ON THE SPOT ORDER di ERA *NEW NORMAL*

I Wayan Sukadana^{1,*}, Dewa Ayu Agnes Sugitarina Oka²

^{1,2}Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

*Email: sukadana@fe-unmas.ac.id

ABSTRAK

Kemajuan teknologi saat ini sangat berkembang pesat yang mengahruskan kita sebagai pengguna teknologi mau tidak mau harus mengikuti agar bisa berkomunikasi jarak jauh tanpa batas. Tidak hanya berkemuikasi saja, kemajuan teknologi juga sangat membantu di era *new normal* setelah *Covid-19* yaitu dalam menjalankan usaha dalam bidang pemasaran yang nantinya akan membuat peningkatan produk lalu berpengaruh kepada pendapatan usaha. Media sosial adalah salah satu contoh teknologi yang saat ini sedang naik daun akan tetapi, kita harus memilih media social mana yang paling tepat sasaran yang nantinya akan berdampak positif bagi perilaku sasarand an hal ini harus segera diatasi. Tujuan kegiatan ini adalah untuk meningkatkan kapasitas penjualan yang akan berpengaruh pada peningkatan pendapatan Masdewa Jeweller dengan memanfaatkan platform media sosial.

Kata Kunci: Era *New Normal*, Penjualan.

ANALISIS SITUASI

Era *new normal* merupakan masa dimana masyarakat dituntut melakukan aktifitas apa pun dengan menggunakan kebiasaan baru. Masa ini dilakukan bisa karena pasca terjadi musibah, atau salah satu cara untuk mengatasi penularan suatu penyakit ke masyarakat luas. Musibah *Covid-19* yang menyerang seluruh wilayah dunia membuat masyarakat harus membiasakan cara baru untuk beraktifitas. Hal ini dilakukan karena *Covid-19* hingga saat ini belum ada tanda-tanda menghilang dari muka bumi ini. Salah satu dampak adanya *covid-19* yaitu menurunnya perekonomian yang ada di Indonesia contohnya dalam UMKM kecil sampai menengah. Salah satu usaha yang berdampak pada covid-19 yaitu Masdewa Jeweller yang beralamat di Jl. Monekyforest, Ubud. Dengan dampak yaitu penurunan penjualan porduk yang menurunkan pendapatan yang awalnya berkisar Rp. 100.000.000.- perbulan menjadi Rp. 80.000.000.- perbulan.

Kebiasaan masyarakat sebelum covid-19 terjadi yaitu lebih baik berbelanja secara langsung ketempat karena takutnya terkena wabah virus. Maka dari itu solusi yang tepat untuk melancarkan usaha di era *new normal* saat ini yaitu dengan mempromosikan barang atau produk melalui media social berupa foto produk,harga,dan vidio yang meyakinkan peminat untuk berbelanja.

PERUMUSAN MASALAH

Masalah yang ditimbulkan yaitu menurunnya kapasitas penjualan produk yang akan berdampak pada pendapatan usaha Masdewa Jeweller.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Melalui pengabdian masyarakat ini, solusi yang diberikan yaitu meningkatkan penjualan kapasitas produk dengan strategi pemasaran melalui media platform WooCommerce, Instagram dan on the spot order di era new normal ini.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini di bagi menjadi 3 tahap. Yang pertama adalah tahap persiapan, tahap kedua adalah tahap pelaksanaan dan yang ketiga adalah tahap evaluasi.

Pada tahap pertama, yakni persiapan, yang dilaksanakan adalah:

- a. Membuat media sosial yang akan digunakan serta mempersiapkan alat-alat guna menunjang berjalannya program kerja.
- b. Menyiapkan materi iklan yang akan dipromosikan.

Selanjutnya pada tahap kedua,

yakni tahap pelaksanaan, dimana merealisasikan apa yang sudah di persiapan dengan mengupload beberapa konten mengenai produk yang dijual di beberapa platform media social seperti WooCommerce, Instagram dan on the spot order, yang dilakukan secara berkala setiap harinya.

Dan yang terakhir yaitu tahap evaluasi, pada tahap ini dilakukan evaluasi oleh tim pelaksana. Dengan memperhatikan kendala-kendala dan keluhan perusahaan maka akan dilakukan beberapa perbaikan dan penyesuaian kembali.

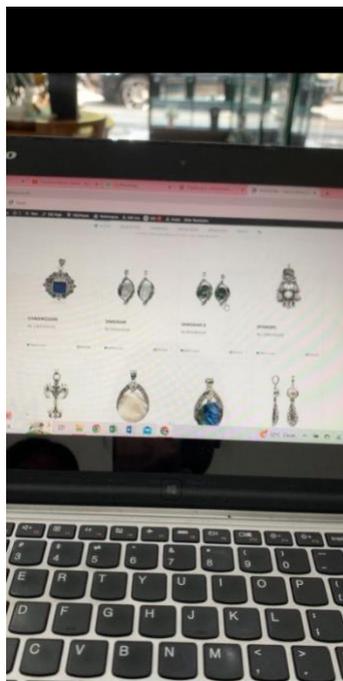
HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Melalui kegiatan ini hasil yang telah dicapai yaitu kenaikan penjualan kapasitas produk yang berdampak kepada kenaikan pendapatan.

Disamping itu karyawan sangat antusias dan bersemangat dalam mengikuti serta membantu program kerja yang dilaksanakan pada perusahaan tersebut. Pihak perusahaan tak segan untuk bertanya dan membantu penulis jika mengalami kendala dalam menjalankan program serta ikut membantu mempromosikan program kerja kepada *customer*. Bahkan pihak perusahaan ikut berpartisipasi dalam menjalankan program, seperti ikut dalam melakukan promosi melalui *on the spot order*.



Gambar 1. Persiapan materi promosi yang akan di share melalui platform media sosial.



Gambar 2. Pelaksanaan kegiatan melalui platform media sosial WooCommerce.



Gambar 3. Keikutsertaan karyawan dalam program yang dilaksanakan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Program pengabdian kepada masyarakat merupakan salah satu kegiatan Tri Dharma Perguruan Tinggi dalam pengelolaan dan pelaksanaannya dikelola oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM). Program pengabdian kepada masyarakat sangat bermanfaat bagi mahasiswa yaitu dapat melatih mahasiswa dalam menerapkan program kerja yang sudah dibuat sebelumnya. Pengabdian masyarakat di MASDEWA Jeweller telah melaksanakan program “Peningkatan Kapasitas Penjualan Di Masdewa Jeweller Dengan Strategi Pemasaran Melalui Media Platfrom *Woocommerce*, Instagram Dan On The Spot Order Di Era *New Normal*.”.

Untuk selanjutnya dilakukan program kerja guna mengatasi penurunan pendapatan di era *new normal* ini dengan melakukan promosi melalui platform media social dan menerima *on the spot order*.

Program inidilaksanakan pada 09 Maret 2023-10 April 2023, yang mendapat hasil serta respon yang baik dari masyarakat setempat. terselesaikannya program ini tidak lepas dari faktor-faktor pendukung dan penghambat. Walaupun pendapatan di MASDEWA Jeweller belum bisa dikatakan maksimal tetapi program ini sudah berpengaruh terhadap pendapatan sementara perusahaan.

Setelah program kegiatan pengabdian masyarakat ini berakhir, penulis mengharapkan agar pihak perusahaan dapat melanjutkan program ini, karena hal tersebut dapat mempengaruhi pendapatan perusahaan.

Selain itu peran dari pemimpin serta staff juga sangat diperlukan untuk melanjutkan program yang telah dijalankan sebelumnya

DAFTAR PUSTAKA

LPPM. 2022. *Buku Panduan Kuliah Kerja Nyata Alternatif Peduli Pandemi Covid-19. Universitas Mahasaraswati Denpasar*. Denpasar: LPPM Notes Online Website